

证券代码： 002019

证券简称：亿帆医药

亿帆医药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025001

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 8 日（周四）下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总裁程先锋 2、董事、副总裁、董秘冯德崎 3、财务总监张大巍 4、董事兼副总裁林行 5、副总裁耿雨红 6、独立董事曾玉红
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、想问程总。上次交流会程总说市值 300 才考虑减持，不知道这想法有没有改变。 感谢您的关注与提问。目前没有任何减持计划。谢谢！ 2、请问程先锋董事长，在合肥的原有药品和制剂工厂（原有厂房内）的产能扩张什么时候完成？ 感谢您的关注与提问。原厂房内新建的细胞毒生产线工程按计划进行中，谢谢。 3、您好，2025 年海外订单预计可以发 4 万支左右，请问包括美国市场吗？下半年美国市场预计发货多少？

	感谢您的关注与提问。是的，具体发货情况请您参阅公司届时在年度报告或中期报告披露后根据信息披露规则披露的数据。谢谢！ 4、介绍一下 f652 的情况及未来二到三年临床计划。 感谢您的提问，也知道投资者对 F-652 进展的期待。还请您参阅今日同类问题回复，谢谢！ 5、公司投关人员与投资者沟通的能力和水平极差，希望公司另外招聘贤能。与中小投资者及机构沟通能力低下是造成公司股价常年低迷的重要原因。 谢谢您的关注与鞭策！ 6、总裁您好，持有亿帆已经五年，公司也积极回购注销股份，加强分红，信息披露也中规中矩，为什么二级市场却不待见，作为总裁，您怎么看？ 感谢您的问题，股价受多种因素影响，我们也希望股价能体现公司价值相匹配。但作为管理层做好公司经营，提升经营业绩是我们的首要。谢谢！ 7、公司预计 F627 在美国六月左右发货，那 627 开启美国销售的时间预计是什么时候？ 感谢您的关注，我们将与合作伙伴协力力争在三季度尽快上市销售。谢谢！ 8、请问公司对今后三年的业绩持续稳定增长是否有信心？原因是什么？谢谢！ 感谢您的问题。公司维生素产品已处历史低位，但公司仍处市场领先地位；国内医药产品，尤其是独家产品已呈现放量态势，是公司未来业绩的基石；亿立舒陆续在中国、美国及欧盟等区域获批，中国境内已有放量趋势，美国市场预计今年下半年销售上市销售；国内小分子研发已实现有立项、有进展、有获批及有销售的正向循环。谢谢！ 9、董事长您好，为什么这么久了，亿立舒才在德国，希腊和塞
--	--

	浦路斯发货？其他国家为什么进展这么慢？美国发货时间一拖再拖，公司的效率为什么这么低？ 感谢您的关注与提问。（1）亿立舒作为国内首个以药品上市持有人（MAH）身份在美国 FDA 获得批准的创新生物制品，在实际商业化过程中有很多工作需要公司参与，包括现有的中美德生产供应链和多个分散检测中心的协调，造成了交货周期比一般药品长；同时由于团队经验不足，在质量放行、运输对接工作等方面比预估时间更长；再次包括美国商业监管码新政策，造成合作方签署政府合同（如 MediCare、MediCaid）也受到了一定影响；（2）截止目前，前述影响上市的原因已经解决，预计将于今年 6 月份左右发货；（3）生物制品创新药在海外注册周期受多种因素影响，不同国家和地区的监管机构有不同的审评流程和时限要求。同时，也会因不同国家和地区而异，涉及多个阶段，包括形式审查、科学审查、审评通知、现场考察等。具体周期还需考虑审评过程中的沟通交流、补充资料提交等因素；（4）海外地区注册除了单独评审外，其他大部分国家/地区在取得 FDA 和 EMA 批准的基础上评审周期一般需要 6 个月至 36 个月。谢谢！ 10、627 巴西今年何时可以上市销售？ 感谢您的关注与提问。目前正在努力推进，争取年底前上市。谢谢！ 11、请问 f627 在国外销售的前景如何？ 感谢您的问题。目前我们认为亿立舒海外市场仍大有可为，前期确实由于经验等原因在美国销售有所延期。谢谢！ 12、贵公司高管要不要为 F652 推进如此缓慢负责？贵公司董事长的决策是不是有问题，如此缺钱为何要同时做中美双临床？ 感谢您的提问与鞭策。 13、652 从去年开始就进展缓慢，贵公司对 652 还有信心研发下去么？ 感谢您的提问，也知道投资者对 F-652 进展的期待。公司对 F652
--	--

	还是有足够的信心，但作为原研创新药后续均存在风险大、周期长、投资大的特征。我们的研发确实非常谨慎，实际研发进度，可能确实与投资者的预期存在一定的差异。谢谢！ 14、公司是否仍看好 f652 产品的市场前景，并于今年继续开展 ah 和 aclf 等适应症在国内和美国的临床实验？ 感谢您的问题，仍看好。F652 在后续美国的研发，公司将优先由合作机构开展酒精性肝炎的相关研究并在获得相关临床数据后再行决策。公司研发后续将优先在中国开展。谢谢。 15、公司有没有做市值管理？每天成交低迷，全是量化 1 手单，不知和迎水基金有什么内幕交易。每年都计提，办事拖拉对投资者极度不负责任请董事长给予回复。 感谢您的关注与提问。（1）迎水基金产品与公司控股股东为一致行动人，不存在您所说是事项！（2）公司每年均严格按照企业会计准则和公司会计政策等相关规定对相关资产进行减值测试评估，根据评估结果确定计提减值准备的情况。谢谢！ 16、美国的第二季度发货计划有没有改变？ 感谢您的关注与提问。没有变化，预计可以在 6 月左右实现发货。谢谢！ 17、请问 f652，慢加急性肝衰竭二期 b 临床试验准备时间这么长原因？能否在三季度准备完成或者估计什么时间能准备完成？在中美会同步进行二 b 临床试验吗？二 a 数据之后，公司领导对突破性疗法寄予希望，估计二 b 后实现突破性疗法的概率大不大？ 感谢您的问题，公司根据与 CDE 沟通交流的相关建议正在进行临床策略论证，制定下一步计划。公司目前只在中国开展 ACLF 研究。根据目前政策法规，如 IIb 的临床结果获得预期效果，是有可能获得突破性疗法的认可。谢谢！ 18、请问程董事长，652 的国内临床试验啥时能开始？遥想去年业绩说明会，您说 8 月就出数据，还期望走快速审批上市程序，
--	---

	而现在快一年了都没实际进展,为什么会造成这样的局面?是公司缺钱还是管理效率低下? 感谢您的问题。F652 的研发进展请参阅今天类似回复, F-652 作为 FIC 新药后续均存在风险大、周期长、投资大的特征。所以我们非常谨慎,实际研发进度,可能确实与投资者的预期存在一定的差异。谢谢! 19、您好我这边有三个问题想要请问一下? 1.请公司介绍一下 627 在美国、欧洲、大洋洲的销售模式以及销售进度及规划 2.关于 652 产品的节点及规划请给予详细具体的介绍,此产品之前披露的规划情况与实际进展差距较大 3.关于公司对于组织架构的改革侧重于出海全球化拓展,对于亿帆现有产品在海外的准入以及竞争力是怎样评价的,有哪些产品公司是比较有信息的? 感谢您的关注与提问, (1) F-627 销售模式为均在上述市场寻找合作伙伴销售,美国市场预计在 6 月左右发货;已在德国实现上市、欧洲部分国家已签约在准备上市过程中,部分欧洲国家和大洋洲正在稳步推进合同磋商并讨论市场准入策略等;(2) F652 的研发进展请参阅今天类似回复。公司对 F652 有足够的信心,但作为原研创新药后续均存在开发风险大、周期长、投资大的特征。(3) 公司拥有专业的海外注册团队,并选择具有专业注册团队和经验的区域性商业伙伴合作,每年在不同国家和地区均获得多个新产品的上市批准,产品包括大分子生物药、小分子化药、以及中药制剂产品。公司不仅为全球患者提供更新的生物创新药的治疗选择;同时,借助全球供应链和生产布局的优势,公司向广阔的新兴市场的患者提供具有竞争力的可负担的仿制药产品。公司目前已经就海外上市产品结合当地的市场竞争态势和注册准入政策认真筛选产品,未来将在海外市场看到更多的自有产品上市销售。谢谢。 20、请问公司今年会启动 f652 在美国和中国的 AH 和 ACLF 这两个适应症的 IIb 期临床实验吗? 公司对 f652 还有信心吗?
--	--

	感谢您的关注与提问。研发进展请您查阅公司披露的《2024 年年度报告》中管理层分析与讨论中有关 F-652 的披露事项。F-652 是新靶点新适应症的创新药，我们的研发确实非常谨慎，实际研发进度，可能确实与投资者的预期存在一定的差异。但企业经营决策，既要考虑所有投资者的建议，更需结合实际能力，并控制风险，还请理解。F-652 在后续美国的研发，公司将优先由合作机构开展酒精性肝炎的相关研究并在获得相关临床数据后再行决策。公司研发后续将优先在中国开展。后续如有结论或节点性进展将依据相关规则及时披露。公司对 F-652 还是有足够的信心，但作为原研创新药后续均存在开发风险大、周期长、投资大的特征。谢谢。 21、F652 研发目前是处于什么状态，公司作何打算？ 感谢您的关注与提问。研发进展请您查阅公司披露的《2024 年年度报告》中管理层分析与讨论中有关 F-652 的披露事项。后续如有结论或节点性进展将依据相关规则及时披露回复。谢谢！ 22、627 国内市场预计销售量有多大？ 感谢您的关注与提问。G-CSF 是国内外临床指南推荐的用于放化疗相关中性粒细胞减少症治疗药物，包括短效和长效两种类型。根据市场统计，2022 年 G-CSF 国内市场规模已近百亿元。谢谢！ 23、你好，断金戒毒胶囊目前进展顺利吗？ 感谢您的关注与提问。目前进展顺利。谢谢！ 24、1.断金胶囊的爬坡实验进展到什么程度？数据分析还需要多久完成,什么时候进入下一个阶段？2.24 年希罗达的销售收入达到 8 亿元了吗？3.亿立舒国内 mah 转移多久可以完成？如果不能完成，会以什么方案结算！4.股价不涨，请多分红。 感谢您的关注与提问。（1）在研产品断金戒毒胶囊 IB 期临床试验预计今年年中完成数据整理与分析；（2）具体产品销售业绩公司将按相关法律法规对外披露；（3）亿立舒国内 MAH 还在推进中；（4）我们将向管理层及时转达您关于分红的建议。谢
--	---

	谢！ 25、f627 的产能能够满足市场需求吗？ 感谢您的关注与提问。满足。谢谢！ 26、公司发文就 627 和日本合作方展开当日给药实验，预计 627 日本何时上市销售？ 感谢您的关注与提问。亿立舒日本需要同日给药实验完成后再进行上市申请，目前实验开发计划尚未与日本药监局 PMDA 完成沟通，较难判断时间，但我们会和合作方一起努力制定最优方案争取早日完成实验及上市。谢谢！ 27、预计今年拜万戈和多吉美分别能为公司带来多少收入。 感谢您的关注与提问。具体产品业绩公司将按相关法律法规对外披露。谢谢！ 28、请问程董事长，合成生物和泛酸钙是公司的拳头产品，目前市场竞争激烈价格处于低位，公司将如何面对竞争扩大优势？ 感谢您的关注与提问。公司将继续努力巩固拳头产品，做好技术创新和成本管控，同时结合好合成生物技术与精细化工丰富经验，积极拓展拳头产品范围。谢谢！ 29、感亿一生物什么时间取得生产许可证 B 证？计划 MAH 变更什么时间完成？谢谢！ 感谢您的关注与提问。目前正在推进中。谢谢！ 30、红没药醇等生物合成护肤产品什么时候可以量产？ 感谢您的关注与提问。该产品非公司自有产品。谢谢！ 31、请问公司与赞助几百万美元的机构有啥协议吗？ 感谢您的关注与提问。有赞助协议。谢谢！ 32、F627 在美排产情进展情况？新合成生物产品何时上市销售及预期效益？ 感谢您的关注与提问。（1）目前进展顺利；（2）HMOs 属于合成生物范畴，预计今年三季度后可实现部分销售。谢谢！ 33、如何评估公司目前的糖尿病管线进展及前景？谢谢！
--	---

	感谢您的关注及提问。糖尿病领域的药物开发仍具有较好的前景,公司在研三代胰岛素类似物产品一个产品已提交 EMA 的 SA 申请。同时,对研发项目进行动态评估和调整,并积极引入新的更有竞争力的糖尿病管线产品。谢谢! 34、拜万戈和多吉美目前的市场格局及销售前景。 感谢您的关注与提问。今年为拜万戈及同类产品集采执行的首个年度,公司力争销量保持一个合理的范围内。在稳定销量的情况下,争取有一个新的销量回升。谢谢! 35、请问程先锋董事长,按照临床规律和公司的计划 899 和 652 的下一个重大节点大约分别是在什么时候? 感谢您的关注与提问。公司正积极推进目前管线创新药的临床开发,将会在重大节点发生时,按照披露的要求进行相关信息的披露。谢谢! 36、波兰的三代胰岛素研发进度如何? 感谢您的关注与提问。公司三代胰岛素在积极推进中,一个产品已提交 EMA 的 SA 申请。谢谢! 37、F899 为啥二年多没有进展? 感谢您的关注与提问。在研产品 F-899 正在进行工艺变更,包括将原先的冻干粉针剂剂型调整为更具市场前景和患者给药便利性的水针剂型;同时,同步进行产品优化,提高本产品未来的竞争力。谢谢! 38、公司 652 产品在一切顺利情况下,大概什么时候能上市? 感谢您的关注与提问。F-652 是公司开发的 FIC 药物,作为创新靶点药物,开发具有很强的不确定性,目前尚不能对上市时间进行准确预期。谢谢! 39、高管您好,请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些? 谢谢。 感谢您的关注与提问。经过近些年转型升级,公司医药自有产品已逐步放量,叠加医药产品研发成果逐渐落地和合成生物技术产
--	---

	品今年投产，预计公司业绩增长确定性较大。谢谢！ 40、我觉得程总对于原来制剂一块的业务过于关爱了可能是自己带过来的吧，实际上这块业务的资产收益率极差，特别是在集采的情况下，目前要么创新药，别人没有的或者是极低成本领先行业的，其他的都应该放弃卖掉！建议供参考。 感谢您的建议。 41、从整个市场来看，合成生物产品是否存在产能较多的问题？公司是否会感到压力？ 感谢您的关注与提问。公司所涉及真正合成生物类别产品仍处于发展成长期，我们看好此类产品的长远发展。谢谢！ 42、维生素事业部建设分几期进行。 感谢您的关注与提问。具体进度视土地供应情况。谢谢！ 43、请问程先锋董事长，泛酸钙的龙头地位和市场占有率能不能保住？能不能进一步的加强市场地位和主导市场？ 感谢您的关注与提问。公司将努力做好技术创新和成本管控，持续加强竞争力，巩固市场地位。谢谢！ 44、亿帆今年申请了生长激素注射液和甘精胰岛素的临床试验。这两个品种国内都有不少上市品种，目前已经是红海了。这两个都是仿药，从理论上不可能在药效和安全性上比已有的药物有显著性优势。现在才申请临床试验，是不是晚了？竞争优势在哪？未来如何开拓市场？ 感谢您的关注与提问。生长激素注射液和甘精胰岛素品种虽然国内已有多个上市品种，但是这两个产品无论在中国还是海外，均具有庞大且稳定的患者人群和销售规模。相比于真核平台的单抗等品种，原核表达的产品，比如生长激素注射液，工艺壁垒较高，因而厂家相对较少，基于公司在原核平台产品研发的经验和资源，目前进入仍具有较好的机会。并且，我司具有新药开发国际化的成功经验、团队资源，因此公司对于生物类似药品种的开发，均同时以欧洲等海外市场为目标，具有较好的市场预期和前景。
--	--

	相比于友商，公司在具有国际标准的商业化生产设施建立和运行方面具有明显的竞争力。谢谢！ 45、请问 F627 用药时间调整后，销售量是否有所变化，增长了多少？ 感谢您的关注与提问。根据相关审批流程，实际销售时使用的新批准说明书预计在 2025 年 6 月份左右可以上市使用。谢谢！ 46、公司泛酸钙技术先进成本控制好，那通过扩大产能能否让绝大多数竞争者退出？或者进一步的扩大市场占有率？如果良币不能驱逐劣币必被劣币驱逐。 感谢您的关注与提问。公司维生素业务经营状况良好。行业竞争一直都会存在，公司将继续努力做好技术创新和成本管控工作。谢谢！ 47、年中会分红吗？ 感谢您的关注与提问。如有重大事项，公司将根据相关规则及时履行信息披露义务。谢谢！ 48、请问 F627 今年还可以在那些国家实现销售？ 感谢您的关注与提问。包含美国市场，公司力争实现新增三个以上国家发货，具体需依照注册进度、合作伙伴实力进行。谢谢！ 49、董事长你好，三个迎水代持是否有提前结束代持合同的计划？目前打新环境也跟之前有变化。 感谢您的关注，目前还未获相关计划，谢谢！ 50、丁甘交联玻璃酸钠的产能及前景。 感谢您的关注与提问。易尼康目前为进口产品；2024 年发货约 5 万支，预计 2025 年将有较高增长。谢谢！ 51、对公司股价十分不满，公司有市值管理的责任吗？ 感谢您的鞭策！ 52、请问，杭州生物合成园今年年中准备生产几个产品是什么？请说明一下！还有就是能按原来计划的时间量产吗？ 感谢您的关注与提问。公司合成生物类别产品今年开始将陆续投
--	---

	入生产。谢谢！ 53、请问 F627 国内权利今年有可能转给天晴吗？还是没有时间表？ 感谢您的关注与提问。目前正在推进中。谢谢！ 54、请问公司今后在创新药研发方面有什么规划和布局？谢谢！ 感谢您的关注与提问。公司在生物药领域将聚焦肿瘤及代谢炎症等慢性疾病领域，在化药领域将聚焦改良新药及高壁垒复杂制剂的开发，在中药领域将聚焦创新药及经典验方、名方开发。谢谢！ 55、董事长，请问迎水代持的 3 个 800 万股是不是一直在市场里高卖低买做 T 啊，他们可以用这 3 个 800 万交易吗？你委托迎水代持的目的是什么？是抵押融资贷款了吗？ 感谢您的关注与提问。迎水基金产品与公司控股股东为一致行动人，不存在您所谈的事项！谢谢！ 56、请问易尼康今年的销售收入是否会大幅增长？希罗达有没有可能在今年销售突破 10 亿元大关？谢谢！ 感谢您的关注与提问。（1）会的；（2）具体销售业绩公司将按相关法律法规对外披露。谢谢！ 57、你们公司股价五年年年下跌，有何感想？ 感谢您的问题，相信股价最终将与公司价值相匹配。做好公司经营，提升经营业绩是我们的首要。谢谢！ 58、您好，F627，24 年销售量是多少？ 感谢您的关注与提问。发货 27 万左右，谢谢！ 59、预计公司啥时候销售收入达到 100 亿？ 感谢鞭策！ 60、请问 HMO 是预计 12 月试生产吗？还是可能提前？ 感谢您的关注与提问。预计今年三季度后可实现部分销售。谢谢！ 61、鑫富科技的 hmo 产品何时可以上市销售？ 感谢您的关注与提问。HMOs 产品尚处于产能建设阶段，预计今年三季度后可实现部分销售。谢谢！
--	---

	62、请问董事长，627 什么时候能在美销售发货？特朗普潜在关税政策对公司有什么影响？ 感谢您的关注，F-627 预计在今年 6 月份前后实现发货；就目前已实施的关税政策来看，影响非常有限，我们也会持续关注政策层面变化，安排供应链节奏，谢谢！ 63、公司每年非经常性计提金额大很频繁，2024 年公司因应收账款坏账计提了不少，今年有希望部分冲回吗？2025 年还会有各类大额计提吗？ 感谢您的关注，2024 年应收账款计提原因为收入规模增加，以及个别客户因经营问题欠款已达三年以上且全额计提坏账准备；公司一直积极催收应收款，收到款项后有积极影响；2025 年财务相关处理，需结合业务发展，按照会计准则进行会计处理；谢谢！ 64、鑫富的维生素 B6 产品何时可以上市销售？ 感谢您的关注与提问。公司维生素 B6 产品预计下半年可以建设完成并形成销售。谢谢！ 65、董事长好，公司董秘本来是公司与股民沟通的桥梁，但近几年来公司董秘在回复股民提问时，存在回复提问不用心不专业等情况，只要董秘出现股价就下跌，成为助跌毒药，您怎么评价董秘工作能力。 谢谢您的关注与鞭策！ 66、目前国内泛酸钙产能较多，价格处在低位，请问公司今后如何规划泛酸钙业务的竞争策略，是否考虑通过并购，吸收部分同行的低效产能。 感谢您的关注与提问。公司目前暂无该计划，后续如有重大事项，公司将根据相关规则及时履行信息披露义务。谢谢！ 67、董事长你好！请问目前亿立舒产能是否能满足市场需求，亿一是否有扩产计划？ 感谢您的关注与提问。可以满足，也已布局。谢谢！
--	---

	68、公司的合成生物哪款新产品今年会上市销售？公司对其市场前景是否有信心？ 感谢您的关注与提问。公司 HMOs 产品属于合成生物范畴，有望今年下半年建设完成投入运营。谢谢！ 69、请问预计 F627 国内何时销售达峰？2027 年可以吗？达峰时预计能达 100 万支吗？预计售价能维持 2000 元/支吗？ 感谢您的关注，F-627 适应症应用面广，市场巨大，且 F-627 产品性能得到众多临床验证；销售达峰时间、销售数量、销售价格需要在不同阶段看具体竞争态势、竞争产品性能、各国家宏观政策等因素；谢谢！ 70、公司是否考虑裁剪 PVC 等非核心业务，把人力集中在核心业务，提升公司运营效率？ 感谢您的关注与提问。目前并无 PVC 产品运营。谢谢！ 71、我想见证亿帆公司能成为我心中中国医药走向世界的代表。希望走出去，引进来战略越来越宽广。 谢谢您的关注与鞭策！ 72、HMO 产能如何？何时可实现全负荷生产？ 感谢您的关注与提问。（1）目前 HMO 产品一期规划产能为 1500 吨；（2）产品预计将于今年试生产。谢谢！ 73、今年希罗达预计实现销售能到什么规模？谢谢！ 感谢您的关注与提问。2025 年预计销量同比略有增长，具体产品销售业绩公司将按相关法律法规对外披露。谢谢！ 74、公司领导好！公司与拜耳公司签订的两款代销药，预期销量如何？效益预期多少？ 感谢您的关注，2025 年 1 季度，公司与拜耳签订协议，获得拜万戈和多吉美的中国市场推广权；目前公司处于接手初期。公司希望在集采背景下，两个产品的销量有稳步增长，获得效益，但具体会受行业宏观政策影响。谢谢！ 75、请问公司在零售药店渠道的目标和战略规划是如何的，未来
--	--

	在零售渠道有哪些布局和设计，谢谢。 感谢您的关注与提问。基于渠道方面，良性是第一位；在良性的基础上可以承接更多的自有产品；之后，会在做好自有产品基础上拓展更多外部产品、孵化更多品牌产品。谢谢！ 76、HMO 订单多吗？ 感谢您的关注与提问。目前尚未开始销售。谢谢！ 77、请问 652 前几年获得美国孤儿药认定的适应症，为何后面没新的进展呢？是失败了吗？ 感谢您的关注与提问，F-652 作为 1 类原创生物药（First in Class）已于 2019 年治疗 aGVHD 适应症获得美国 FDA 的孤儿药认定，后期完成了 IIa 临床实验。结果支持了对 F-652 与标准免疫抑制护理的标准治疗联合，用于治疗 aGVHD。作为原创新药后续存在开发风险大、投资大，甚至是最终研发失败的可能性。目前 F-652 处后续研发与临床策略内部论证，主要也是出于谨慎考虑，降低研发风险，提高研发效率。谢谢！ 78、公司各位领导好！请问 627 上市里程碑款将在正式销售时根据合同条款进行收取，合同金额是多少？谢谢！ 感谢您的关注，F-627 在多个国家有不同的合作伙伴，绝大部分具有上市里程碑付款条款；如有重大合同进展，公司将依法依规披露；谢谢！ 79、请问程董事长，您如何评估亿立舒目前海外的商业化推广的效率，对于亿立舒目前海外的商业化进展您是否满意，谢谢！ 感谢您的问题。目前我们认为亿立舒海外市场仍大有可为，前期确实由于经验等原因在美国销售有所延期。谢谢！ 80、公司作为泛酸钙行业的龙头企业，如何看待以后泛酸钙的发展前景？ 感谢您的关注与提问。维生素 B5 作为动物营养和食品营养添加剂，具有一定的刚性需求特点，短期来看确实供大于求，价格有一定的压力，也处于历史低位。公司将发挥在质量、产能及市场
--	---

	口碑等方面优势，力争继续保持市场领先地位，维生素 B5 系列产品仍将是公司经营的主要产品之一。谢谢！ 81、请介绍一下公司在意大利以及意大利子公司的经营情况及战略意义。 感谢您的关注与提问。公司在 2018 于意大利布局有生产型公司和商业化公司，目前经常情况正常；意大利公司在打通合肥亿帆制药有限公司的欧洲质量体系认证、国际市场协同、自有产品海外各国家注册、产品产能分配等方面具有积极推进意义。谢谢！ 82、627 是否已在美生产？ 感谢您的关注与提问。亿立舒的制剂在美国进行 CMO。谢谢！ 83、目前泛酸钙国内各生产企业状况如何？ 感谢您的关注与提问。目前维生素 B5 仍处于供过于求状态，价格竞争较为激烈，公司目前生产正常。谢谢！ 84、林行，除了亿立舒和易泥康两个拳头产品，医药方面的发展后续还有吗？ 感谢您的关注与提问。您的问题有点广，还请您查阅 2024 年公司年度报告中管理层讨论与分析中关于各业务板块的相关内容。谢谢！ 85、董事长你好，公司的走出去，引进来的战略，是让我一个农民工坚定持有亿帆医药的信念。愿公司越来越好。 谢谢您的关注与鞭策！也谢谢您的信任。 86、2025 年一季度新药增长比较快，为啥毛利反而下降？ 感谢您的提问，2025 年 1 季度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比下降 13.55%，主要原因为：a、合成生物类产品价格较去年同期下降，毛利率下降；b、受到集采影响，部分医药产品毛利率下降。谢谢！ 87、董事长你好！亿帆股价目前有没有反应亿帆的真实价值？有没有市值管理措施？ 您好，我本人肯定认为公司的价值更高，但股价确实受多种影响，
--	---

	后续将督促加强投资者关系的相关工作，依法依规，传递公司价值，谢谢！ 88、公司合成生物新品母乳低聚糖 HMO 领域的两个产品，今年预计何时可以开始生产销售？谢谢！ 感谢您的关注与提问。HMOs 产品尚处于产能建设阶段，预计今年三季度后其中一个产品可实现部分销售，谢谢！ 89、627 今年还能有几个国家进行发货？ 感谢您的关注，包含美国市场，公司力争实现新增三个以上国家发货，具体需依照注册进度、合作伙伴实力进行。谢谢！ 90、公司杭州、合肥建厂房是生产，但上海建厂房是生产？还是研发？还是建完出租？预计使用收入可以抵扣折旧和利息吗？ 感谢您的关注，上海“国际创新中心”项目，以科研为主，也在考虑布局一些药品制剂中间酶工具的生产，主要为自用；竣工后，如有剩余部分，也可考虑出租，但目前相关使用分布正在确认中。谢谢！ 91、您刚说去年销售 27 万支，营收 2 亿元，难道每支销售收入不足千元。 您好，F-627 目前销售模式下，底价发货下，公司不承担销售推广费用。谢谢！ 92、希望亿帆医药公司能成为中国医药走向世界的代表。 感谢您的关注与提问。公司坚持“创新、国际化”发展战略，聚焦大分子、小分子、合成生物、中药四大业务领域，积极开展产品创新研发，致力于成为全球医药健康事业的更新专业力量。谢谢！ 93、请问亿立舒国内毛利率是多少？ 感谢您的关注，目前阶段，国内亿立舒毛利率符合创新药商业化周期特征。谢谢！ 94、请详细介绍一下 F652 的研发进展以及远期规划，以及近一年 652 研发未有进展的原因。 感谢您的问题。在美国已完成 aGVHD 的 IIa 临床研究，在中国
--	--

	完成 ACLF 的 IIa 临床研究，并在中美获得 AH 的 IND 批件，国际多中心的临床研究方案也获得批准。目前正积极与合作方一起在美国开展 AH 的 IIT 研究。针对多个适应症研发进展公司在进行临床策略内部论证，有的放矢，降低研发风险，提高研发效率。 谢谢！ 95、对亿立舒的市场表现和销售情况，公司是否满意，达到了公司的预期吗？ 感谢您的提问，从市场表现来看，符合公司预期，谢谢！ 96、亿立舒巴西市场已经获批，请问今年能否实现销售？谢谢！ 感谢您的关注与提问。目前正在努力推进，争取年底前上市。谢谢！ 97、公司 652 研发进展怎么样了？ 感谢您的关注与提问。请您查阅公司披露的《2024 年度报告》中管理层分析与讨论中有关 F-652 的披露事项。谢谢！ 98、集采情境下 我们的制剂业务会下降吗？ 感谢您的关注与提问。目前来看不会下降。谢谢！ 99、欧洲亿立舒销量如何？ 感谢您的关注与提问。（1）创新药亿立舒在德国等欧洲市场正处于商业化运营的导入期；（2）2025 年具体销量我们将及时与合作伙伴保持密切沟通与联系，具体销量情况请您参阅公司届时在年度报告里根据信息披露规则进行的相应说明；（3）2025 年海外销量销售将会取得较大进展。谢谢！ 100、公司在去年初给出的易尼康业绩指引是营收不低于 1 亿元，实际销售 5 万支，不到业绩指引的一半，主要原因是什么？谢谢！ 感谢您的关注与提问。2024 年销售不达预期主要原因包括：1）新产品需要进行市场教育；2）市场准入需要一定的周期。谢谢！ 101、网上日常互动答疑，建议加强审核，如果容易引起投资者误解，可不发。确保正能量的、准备的、无误解的再发 感谢您的建议。
--	---

	102、问财务总监，到目前为止公司所收到的首付款和里程碑款是不是都没有确认为收入，而是计入了负债？ 感谢您的关注，如果您说的是 F-627，那么目前各国家首付款和里程碑款依约进行收款；公司确认收入、负债，需依据合同、对照履约进度，按照会计准则进行。谢谢！ 103、今年一季度泛酸钙的价格同比没有明显变化，而且今年一季度国内亿立舒放量，为什么营收和净利增加很少，让人怀疑 F627 能给公司带来多少利润。 感谢您的关注，公司对 F-627 未来增长趋势、财务表现持积极态度！感谢您的鞭策。谢谢！ 104、想问程总，收购波兰伯通的资产今年会资产减值？ 感谢您的提问，截止目前，公司投资佰通公司的初衷未有变化；如有重大事项，公司将依法依规披露，谢谢！ 105、亿立舒美国的首付款和里程碑款预计今年能确认多少营收？谢谢！ 感谢您的关注，F-627 美国首付款在 2022 签约完成后年底已经收到；上市里程碑款将在正式销售时根据合同条款进行收取；确认收入需要依据合同、结合履约义务，按照会计准则进行，如涉及重大事项，我们将会依法依规公告。谢谢！ 106、尊敬的程总，做为个人投资者，一直坚守，也坚信公司会努力做得更好，来回报投资者，希望公司在各种减值方面希望合理安排，多照顾投资者，太多的各方面减值影响公司业绩也影响投资者信心，另外希望国外获批 F-627 的国家（主要美国）能如期履行发货时间，时间很宝贵，信心也很宝贵，希望公司一定要用心履行之前发货时间，谢谢！ 感谢您的问题，也感谢您的信任。我们一定依法合规。亿立舒的发货时间目前来看没有变化，谢谢！ 107、高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。
--	--

	感谢您的关注，请参阅公司相关公告。 108、请问董秘，公司股价多年来低位徘徊，目前股价是否与公司价值匹配？ 感谢您的问题。股价受公司的经营业绩、外部环境、宏观政策等因素影响，当然也与投关工作相关。我们也将加强投关工作，努力传递公司价值，得到投资者的认可。谢谢！ 109、请问公司与正大天晴合作的首付款和里程碑款都收到了吗？什么时候计入收益？ 感谢您的关注，如果您说的是 F-627，那么公司中国境内合作伙伴为正大天晴，目前首付款和里程碑均依约收到；公司将依据合同、履约进展，按照会计准则要求确认收入；谢谢！ 110、请问亿立舒国内 MAH 转移受阻的主要原因是什么？是亿一生物的原因还是正大天晴的原因？谢谢！ 感谢您的关注与提问。亿一生物已取得生产许可证 B 证，MAH 变更正在推进中。谢谢！ 111、公司这几年的业绩一直不稳定，影响了投资者的投资意愿。请问公司对今后的业绩稳定持续增长是否有信心？信心来自哪里？谢谢！ 感谢您的问题。公司维生素产品已处历史低位，但公司仍处市场领先地位；国内医药产品，尤其是独家产品已呈现放量态势，是公司未来业绩的基石；亿立舒陆续在中国、美国及欧盟等区域获批，中国境内已有放量趋势，美国市场预计今年下半年销售上市销售；国内小分子研发已实现有立项、有进展、有获批及有销售的正向循环。谢谢！ 112、一季报中有没有包含，德国等欧洲三国的里程碑款。 感谢您的关注，如果您说的是 F-627，那么欧洲三国中希腊及塞浦路斯合同签约首付款已与 2024 年收到并确认收入；欧洲三国中德国已与 2023 年和 2024 年收到并确认收入；谢谢！ 113、公司去年一季度易尼康销售多少支？今年全年预计销售多
--	--

	少支？ 感谢您的关注与提问。2024 年一季度易尼康于季度末开始发货，其 2025 年预计发货将大幅增长。谢谢！ 114、程总，您好我想问一下，贵公司股票为什么会遭到市场唾弃？公司业绩改善，股价却跌跌不休，这是什么原因呢？ 感谢您的关注与提问。二级市场股价受政策环境、市场环境、投资者风险偏好等多方面因素影响，公司对股票在二级市场的价格表现持续关注并对您的心情和想法表示理解。同时，管理层一直以竭力做好经营，谋求可持续发展为己任，不断提升内在价值，用持续良好的业绩长期回报广大投资者。谢谢！ 115、如何评估公司对于佰通公司股权投资的前景，未来对此投资是否有计提减值的可能？谢谢。 感谢您的关注，截止目前，公司投资佰通公司的初衷未有变化；如有重大事项，公司将依法依规披露；谢谢！ 116、公司各位领导好：据公司各项公告可知，今年是公司转折关键期，新药项目及各种建设“大干快干”，气势如虹，前景美好！那么，能否请领导们具体详细的介绍一下今年从现在开始到年底，重点能建成的项目有那些？效益预期如何？在研新药的重要节点有那些？预期收益如何？谢谢。 感谢关注及提问，如有重要事项，公司将依法依规披露。谢谢！ 117、公司 2024 年报披露，公司“F-652-某适应症”计提减值 23,972,297.83，请问，这个适应症是指哪个适应症？谢谢！ 感谢您的关注，为新冠适应症。谢谢您的鞭策。 118、美国加征关税对 627 全球销售有影响么？ 感谢您的关注，就目前已实施的关税政策来看，影响非常有限，我们也会持续关注政策层面变化，安排供应链节奏，谢谢！ 119、一季度 F627 发货量中有多少计入一季度收入。 感谢您的关注与提问。亿立舒 2025 年一季度发货较上年同期增长 3 倍左右。具体发货情况请您参阅公司届时在年度报告或中期
--	---

	报告披露后根据信息披露规则披露的数据。谢谢！ 120、公司各位领导好，请问公司是如何看待较高的商誉问题的，未来如何化解？谢谢。 感谢您的关注，2024 年商誉减值测试依照会计准则进行；未来，我们将依据实际业务情况进行资产组价值测试，据此进行会计处理，并按法定要求规定披露。谢谢！ 121、请问亿立舒 2024 年销售多少支？请注意是销售量而不是发货量。另外亿帆医药 2024 年从亿立舒销售额中获得多少收入？谢谢！ 感谢您的关注，发货 27 万支；2024 年实现收入 2 亿元左右。谢谢！ 122、请董事长回答，f627 上市一段时间了，收入记入上市公司没有，首付款跟里程碑款，收到没，设置了那些前提条件记入收入，能不能公开这些条件。国际化毫无起色，股价低迷，是不是跟这有关系。谢谢。 感谢您的关注，F-627 的收款依据与合作伙伴的协议执行；F-627 的收入确认，以合同约定、实际履约进展，按照会计准则要求确认为准；谢谢！ 123、易尼康目前扩产的进度如何，何时能满足国内需求？ 感谢您的关注与提问。LG 产能可满足目前市场需求。谢谢！ 124、领导，您好！我来自四川大决策，一季报显示公司营业总收入 13.27 亿元，同比上升 0.05，归母净利润 1.53 亿元，同比上升 4.83，但扣非后归母净利润为 0.95 亿元，同比下滑 13.55。请问扣非净利润下滑的主要原因是什么？对公司未来业绩有何影响？公司将采取哪些措施稳定扣非净利润？ 感谢您的提问，2025 年 1 季度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比下降 13.55%，主要原因为：a、合成生物类产品价格较去年同期下降，毛利率下降；b、受到集采影响，部分医药产品毛利率下降;c、简易征收产品销售增加导致税金及
--	--

	附加占收入比增加；d、费用化研发费用增长。2025 年全年以及未来要具体看医药行业宏观政策、产生收入的产品毛利结构，将会依法依规披露。公司采取的措施有：a、在宏观政策大前提下，拓展高毛利产品销售；b、推动高附加值产品的尽快上市；c、持续的実施降本增效。谢谢！ 125、公司 2025 年 1 季度营收增长很大，但是扣非净利润却较 2024 年 1 季度减少，请问 2025 年全年都会这样吗？ 感谢您的提问，2025 年 1 季度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比下降 13.55%，主要原因为：a、合成生物事业部产品价格较去年同期下降，毛利率下降；b、受到集采影响，部分医药产品毛利率下降;c、简易征收产品销售增加导致税金及附加占收入比增加；d、费用化研发费用增长。2025 年全年以及未来要具体看医药行业宏观政策、产生收入的产品毛利结构，公司将会依法依规披露。谢谢！ 126、亿帆医药：请问 2024 年 F-627 销售收入中计入上市公司年报的营收是多少？ 感谢您的提问，2024 年 F-627 收入类型有里程碑款、合同底价供货收入、销售分成，总收入金额 2 亿元左右。谢谢！ 127、亿帆医药海外布局与展望。 感谢您的关注与提问。（1）公司通过生物创新药亿立舒®（Ryzneuta®）开拓欧美发达国家市场，同时以自有小分子化药、中药产品，以及 BD 引进产品积极发展亚太地区市场，并辐射非洲、南美洲等新兴市场。公司将进一步加强在韩国、菲律宾、越南、泰国、新加坡等地区自营团队的建设，通过“代理+直营”的模式，灵活应对不同市场需求。以创新药突破欧美高端市场，以成熟产品覆盖新兴市场，形成梯度化布局；与区域性商业合作伙伴建立战略联盟，降低海外市场准入风险；（2）公司将继续聚焦核心治疗领域，推动研发管线内重点项目的全球研发合作，继续优化全球供应链与生产布局，通过工艺优化和规模化生产降低
--	---

	成本，提升产品在全球的市场竞争力。谢谢！ 128、公司近年来非经常损益计提频繁且数额巨大，请问今年还会这样吗？ 感谢您的提问，非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益，与计提关联度不高。通常列示在利润表的营业外收入、营业外支出中；2025 年以实际业务发生、与审计机构依照业务实质讨论、法定披露要求确认后依法披露。 谢谢！ 129、公司业绩已经出现拐点，呈现出向好态势，可是市值管理工作什么时候能跟上来？ 感谢您的提问，我们加强投资者关系管理，及时传递公司价值，谢谢！ 130、介绍一下丁甘交联玻璃酸钠产能及预期销售情况。 感谢您的关注与提问。易尼康目前为进口产品，非公司生产；其2024 年发货约 5 万支，预计 2025 年将有较高增长。谢谢！ 131、泛酸钙利润比去年会下降吗？ 泛酸钙产品 2024 年平均单价较 2023 年下滑，2024 年同比 2023 年利润确有下降。谢谢！ 132、公司当初说 F627 只要获欧盟批准，就可以在各成员国进行销售，为什么到目前为止 F627 只在德国等 3 个国家上市？ 感谢您的关注与提问。目前大部分市场还在在遴选合作伙伴；而且正式上市前仍有较多准备工作需完成，欧洲市场中大部分成员国需要先取得价格批准并纳入当地医保，这些需要一定时间，谢谢！ 133、李锡明为什么不参加呢？ 感谢您的关注与提问。业绩说明会对参会人员没有强制性规定。如有变化，公司将及时履行信息披露义务。谢谢！
--	---

	134、公司的泛酸钙一直低位，其他品种的维生素也是产能较大但却能价格暴涨，是否可以认为公司为了市场放弃了维生素涨价的风口？ 感谢您的关注与提问。公司维生素产品遵循市场规律，价格随行就市，目前来看，产品价格没有涨价的条件和迹象。谢谢！ 135、公司的 MHO 实现销售了吗？ 感谢您的关注与提问。HMOs 产品尚处于产能建设阶段，预计今年三季度后可实现部分销售，谢谢！ 136、你好，美国门槛高是个例外，而印度、印尼、巴铁、俄罗斯等大国市场，亿立舒销售已在密锣紧鼓的推进了吗？为什么公司销售在人口大国的推进如此缓慢。是公司商业人才欠缺还是人为有意为之的？ 感谢您的关注与提问。（1）我们非常重视您所提到的几个市场；（2）生物制品创新药在海外注册周期受多种因素影响，不同国家和地区的监管机构有不同的审评流程和时限要求。同时，也会因不同国家和地区而异，涉及多个阶段，包括形式审查、科学审查、审评通知、现场考察等。具体周期还需考虑审评过程中的沟通交流、补充资料提交等因素；（3）海外地区注册除了单独评审外，其他大部分国家/地区在取得 FDA 和 EMA 批准的基础上评审周期一般需要 6 个月至 36 个月。谢谢！ 137、董秘，你好。我想请教你，你觉得贵公司股价合理区间是多少？ 感谢您的提问，公司股价最终会与公司价值匹配，谢谢！ 138、亿立舒美国的首付款和里程碑款预计什么时候能收到呢？ 感谢您的关注与提问。首付款在 2022 签约完成后年底已经收到；上市里程碑款将在正式销售时根据合同条款进行收取。谢谢！ 139、请问赞助 652 试验的机构与公司有啥协议或者回报要求吗？ 感谢您的关注与提问。公司与试验机构就在重度酒精性肝炎患者
--	---

	中使用 F-652 试验签订了材料转移协议；同时，试验机构享有发表临床试验产生的数据的权利，享有对试验产生的新知识产权免费用于内部非商业研究和教学用途的权利。谢谢！ 140、请问亿利舒 25 年的销售目标？ 感谢您的关注与提问。预计 2025 年发货同比增速在 50%及以上。谢谢！ 141、目前来说，公司除了因为指数型基金必须配置，缺乏机构投资者的青睐是个大问题，请问公司在接下来的时间怎么向机构投资者推介？ 感谢您的提问，我们也关注到您的现象，我们将通过公告、互动易、策略会等多种方式展现公司的经营成果，便于机构投资者进行投资决策，谢谢！ 142、1.亿立舒 2024 年度在欧洲几个国家的销量是多少？2025 年预计有多少增长。2.预计 2025 年亿立舒在美国，巴西，美洲市场有多大销量。3.亚洲市场 2025 年能否有 0 的突破，比如在中东市场，新加坡等重点市场。 感谢您的关注与提问。（1）创新药亿立舒在德国市场正处于商业化运营的导入期；（2）2025 年具体销量我们将及时与合作伙伴保持密切沟通与联系，具体销量情况请您参阅公司届时在年度报告里根据信息披露规则进行的相应说明；（3）我们将努力实现亚洲市场的首次发货。（4）根据现有订单情况，2025 年海外预计能实现对外发货 4 万支左右。谢谢！ 143、股价自 2020 年高位下来后一直低位徘徊，期间还有 627 中外获批等利好，但是却不能给长期投资者带来收益，颇受中小投资者诟病，请问董事长是否会采取市值管理措施？ 感谢您的关注与提问。二级市场股价受政策环境、市场环境、投资者风险偏好等多方面因素影响，公司对股票在二级市场的价格表现保持关注并对您的心情和想法表示理解。同时，管理层一直以竭力做好经营，谋求可持续发展为己任，不断提升内在价值，
--	--

	用持续良好的业绩长期回报广大投资者。谢谢！ 144、1.亿帆投关素质与水平与上市公司亿帆的形象不符，需要提高。2.打新环境已经与几年前发生变化，三个盈水代持合同能否尽快结束？ 感谢您的鞭策，谢谢！ 145、董事长你好！生物技术的“DeepSeek 时刻”已经到来，请问公司会引进 DeepSeek 类用于药品临床研究吗？ 感谢您对我们公司的关注和支持。关于您提到的“DeepSeek 时刻”：1、我们确实注意到以 DeepSeek、豆包等信息技术正在快速发展，并在药物研发领域展现出巨大潜力；2、目前，公司一直在密切跟踪包括 DeepSeek、豆包在内的多种新兴技术和平台的发展动态，并在公司高管 2025 年新春第一会上重点讨论 AI 技术在公司研产销、管理体系的应用场景探索和需求收集；3、包括 DeepSeek 在内的多种 AI 应用作为一种先进的人工智能工具，可以通过智能化手段优化我们的业务流程，提升工作效率，并降低运营成本。我们正在评估其在药物研发、文献分析、临床试验优化等多个场景中的应用价值，开始做尝试；4、对于是否引入 DeepSeek 类技术用于药品临床研究，目前我们正在进行全面评估并与全球顶级信息化实施机构沟通。这包括考量该技术对我们现有研发管线的适用性、潜在的成本效益分析、以及与我们战略目标的一致性等多个方面。我们已经对 DeepSeek 进行了初步测试，并计划在未来根据测试结果进一步推广使用。我们相信这将有助于加速我们的研发进程，提高研发效率；5、在引入任何新技术在公司内部署或应用，我们都会严格遵守相关法律法规，确保数据安全和隐私保护。我们将采取必要的措施来管理和降低潜在风险；6、一旦我们的评估完成并且有具体计划确定，我们会依法依规向市场和投资者进行披露。谢谢！ 146、资本市场信息披露以服务实体经营为原则，不可为满足中小投资者的知情权，被竞争对手了解关键信息和经营策略。
--	--

	感谢您的建议，也为您建议点赞。谢谢！ 147、董事长你好！公司已有多多年没有募资收购资产了，请问今年会收购资产吗？ 感谢您的关注与提问。公司目前暂无该计划，后续如有重大事项，公司将根据相关规则及时履行信息披露义务。谢谢！ 148、资本市场信息披露，尽可能与实体经营相结合，兼顾核心产品市场推广及广告功能。 感谢您的建议，谢谢！
附件清单(如有)	无
日期	2025-05-08